

阿里巴巴的钱真的好拿吗？PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/272/2021_2022__E9_98_BF_E9_87_8C_E5_B7_B4_E5_c40_272913.htm 本年度中国网商大会暨中国网商节开幕前夕，一位归国的留学生朋友加了我的即时通讯工具。他发来项目资料请我提提意见，当时我打开资料看，满目都是直奔“阿里”主题试图追随“阿里巴巴”沾光。我直言相告：中国人是喜爱跟风的，美国互联网有什么，要不了多久，中国也会有的！当然，这也不是坏事情，说明中国改革开放这么多年来，在意识上早已深入人心。兼容并蓄，照单全收，而国人完全适应知识产权的规则尚须时日。一如古人，做个“文抄公”似的仿案，一般是轻车熟路。该留学生懂我的意思，他嘿嘿笑了。记得我还说，马云不是好惹的，马云的光也不是好沾的。即便是“口碑网”，那也因为创始人李治国先生曾编为阿里巴巴46号。口碑网快要揭不开锅时，也是马云夫人来救急的！试想，追随阿里巴巴的后尘，要么你跟着马云干，效劳于鞍前马后；要么你被阿里巴巴踩死，根本无出头之日。当然，偶然小成气候然后被阿里巴巴收编，算是一种不错的结局了。据散落的史料记载，阿里巴巴由弱到强离不开马云师傅的大话西游。特别提示一下，马云西游并非去走玄奘师傅的路。他不过是在西湖边游山看水，每年与财富江湖上的一干大佬们唇枪舌剑，以逞一时口舌之快。众多网商看“西湖论剑”不亚于拜读金庸的武侠大作，一时痴迷，不禁走火入魔。如同今日之股市热潮，亿万国人都成了“股疯子”，那些谈股论市的炒家们也都受到了追捧。而在舆论诱导与榜样作用下，网络草根们群起呼

应拥挤到“阿里巴巴”帐下，悉听中国财富江湖的奇人异士谈经布道。试问，自古以来开疆辟土的开国功臣们，有多少是好下场的？战场上尸横遍野，得胜的将军可以向皇帝老子邀功请赏。但为君者高高在上，上方宝剑随时可以砍掉南征北战的将军脑袋，不必提将军帐下的那些兵勇士卒了。然而阿里巴巴上市了，得到实惠的阿里巴巴主人豪言已出，千万乃至亿万富豪员工多多。可怜可叹的不再是将军幕僚，而是一如既往支持并贡献力量的贩夫走卒们。假如网商离开了，淘宝网的法坛势必成为一片废墟，还能价值几何？同理之，中小企业们改弦易辙通往海内外的推广营销平台，阿里巴巴还能剩下什么？几千年前，农民起义英雄振臂高呼：王侯将相，宁有种乎？王侯本不是天生的，要么是命好，生在帝王之家世袭祖制，要么是搞起义拉队伍占地为王。当今网络江湖大佬们的幸运，当属他们适逢其时，当仁不让成为中国互联网的领军人物。后来的，多为苦力者最多不过生力军。大家看到这里就很清楚了，马云师傅的先知先觉加上笃信自我，从而成就了阿里巴巴的江湖地位。暂时没有谁可以替代阿里巴巴，它存在的本身就是遵循了一种价值规律：有需求就有市场，市场是因人因事因物而存在的。阿里巴巴风靡江湖，不在于自诩的一统天下。目前国内电子商务领域，谁也别妄想垄断什么。但马云师傅是阿里巴巴的灵魂人物，凭借他与旗下智囊团的齐心协力，还有雄厚资本及有实力的合作伙伴，这很可怕了。最关键的着重点，乃是一种供应链的逐渐形成。马云师傅一直试图去画一个圈，这个圈里完整地囊括了网商生存的堡垒及路线。尽管它还没有达到电子商务生命线的高度，但一旦你连接上这个圈的某一点，就可能被阿

里巴巴强力磁场吸附而无力挣脱。如今这种信号表现的越来越强烈，很显然，阿里巴巴加快了圈地进程。现在举一个实际的例子，以证明笔者不妄加虚言。9月19日，有记者从知情人士处获悉，阿里巴巴在未来3年内将面向网商投资1亿美元，支持有潜力的网商进一步成长。因为阿里巴巴B2B业务即将在香港上市，需要将股市招募来的巨额资金派上用场。如同网友所言，“这就是传说中的终极捆绑”！没错，马云举起橄榄枝抛向万千网商。这种“雪中送炭”的怀柔策略，可能得到亿万网民的拥护。藉此，有关阿里巴巴的良好口碑也将得到进一步宣扬。阿里巴巴收获的无形产出，将比联合投资人得到的实惠更多。可以想象，网商时代的草根创业者从阿里巴巴处得到的实际支持，已经包括进货渠道B2B模式的阿里巴巴网、销售平台B2C模式的淘宝网、在线支付工具支付宝、管理生意的阿里软件、即时通信工具阿里旺旺、雅虎全能搜索，甚至还有培养经营技巧的淘宝大学。可见除了银子，草根网商们还缺少什么呢？难怪有那么多的人钦佩乃至崇拜马云，欣赏阿里巴巴。因为师傅终归是师傅，留一手露一手都是拿手绝技，总能让看客们拍案叫绝。师傅阅人无数阅事无数，也总能体会徒弟们的处境。一句话，师傅曾经是从那种不堪境遇中走过来的。马云很清楚，播种是收获果实的唯一希望，阿里巴巴的真理发展才是硬道理！我不清楚，阿里巴巴的钱是否好拿？鉴于初有收获的网商对资金的渴求，阿里巴巴是雪中送炭好呢？还是作为锦上添花的角色出现？更具体的问题是，阿里巴巴开出的条件是什么？马云希望得到什么样的回报？总之，还是那句俗话说的好：吃人的嘴软，拿人的手短。假如你我真的通过阿里巴巴融资成功，接下来

，又能提供多少软性支持呢？如管理、人脉、发展方向等等，有了钱是希望做大做强，但不是给钱就能够解决问题的。最令人担心的是，只怕阿里巴巴抛出的橄榄枝也好，绣球也罢，终究变成了网商手中的烫手山芋，他们很可能成为新一代的时尚“网奴”，最终还是为马云打工！100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com